THE REAL DEAL

by Ximena Delgado

GUÍA PARA VALIDAR UNA IDEA DE NEGOCIO

PASO 1: Define tu propuesta de valor

¿Qué es una propuesta de valor efectiva?
Una frase clara que explica qué haces, para quién lo haces y por qué tu solución es mejor que las demás en el mercado.

Estructura básica de una propuesta de valor:
👉 "Ayudo a [segmento] que tiene [problema] a lograr [beneficio], gracias a [diferenciador]."

Ejemplo:
“Creamos sets de cama de lujo para personas que valoran su descanso, pero odian las fundas complicadas. Nuestras fundas tienen cierre fácil, se lavan en casa y duran años.”

Herramienta útil que te podrá ayudar a definir tu propuesta de valor:
- Value Proposition Canvas (de Strategyzer): ayuda a alinear tu producto con lo que tu cliente realmente necesita.

PASO 2: Validación cualitativa — entrevistas y encuestas

Meta: Escuchar al cliente antes de construir.

Realiza ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD (mínimo 15 personas)
Preguntas clave:
- ¿Cuál ha sido tu mayor frustración con [problema relacionado]?
- ¿Qué has probado para solucionarlo?
- ¿Qué fue lo que menos te gustó de esas soluciones?
- ¿Qué haría que una solución fuera perfecta para ti?
- ¿Cuánto estarías dispuesta a pagar por una solución así?

Realiza ENCUESTAS ONLINE (mínimo 30 respuestas)
Plataformas que puedes usar: Google Forms, Typeform
Preguntas clave:
- ¿Qué tan frecuente enfrentas este problema? (Escala 1–5)
- ¿Cuánto te molesta? (Escala 1–5)
- ¿Cuánto gastarías para solucionarlo?
- ¿Dónde buscas soluciones? (redes, apps, amigos, etc.)

Do's & Don'ts para tus entrevistas y encuestas ✅

Do's:

- Escucha más de lo que hablas
- Toma notas de frases literales (insights)
- Busca patrones que se repitan

Don'ts:

- No vendas en esta etapa
- No preguntes "¿te gusta mi idea?" — pregunta sobre sus dolores reales
- No entrevistes solo amigos o familia

PASO 3: Crea un MVP

¿Qué es un MVP?

El Producto Mínimo Viable es la versión más simple de tu producto que permite validar si alguien pagaría por él.

Ejemplos de MVP's por tipo de negocio:

Producto físico: Mockup + preventa por Instagram o tienda simple en Tiendanube
Servicio: Landing page + botón de reservar llamada o clase gratuita
Info-producto: E-book gratuito + lista de espera para curso
App: Prototipo interactivo con Figma + encuesta a usuarios

Herramientas útiles:

- Carrd.co: para hacer una landing rápida
- Figma: para prototipar apps
- Stripe, Gumroad: para cobrar sin tener un producto final aún

PASO 4: Testea la demanda real

Pruebas posibles:

- Publicar en redes: "¿Quién estaría interesado en X? Comenten o mándenme DM."
- Anuncio en Meta Ads con objetivo "visitas" o "mensajes" (con $20–50 USD)
- Preventa con cupos limitados ("primeros 10 acceden al precio especial")
- Lista de espera con e-mails (via Mailchimp o Beacons)

Indicadores que importan para validar la demanda:

- CTR (Click Through Rate)
- Tasa de conversión
- % de respuestas positivas en encuestas (más de 40% es buen signo)
- Costo por lead/adquisición
- Tráfico orgánico o compartidos

Si nadie se registra o paga por este prototipo, no significa que es un fracaso. Es una señal de que debes ajustar tu producto o servicio a lo que el mercado necesita y seguir explorando. ⚠️

PASO 5: Valida la viabilidad económica

Calcula el tamaño de mercado:
1. Estima cuántas personas tienen este problema en tu país/región.
2. Filtra por las que tienen poder de compra.
3. Multiplica por el ticket promedio que podrías cobrar.

Ejemplo simple:
- 100,000 personas tienen insomnio crónico en Lima
- 5% compraría un set de cama premium = 5,000 clientes
- Precio promedio: $120
- Tamaño de mercado estimado: $600,000 USD

Haz una proyección financiera básica:
- Costos fijos (plataforma, diseño, RRSS, sueldos)
- Costos variables (producción, comisiones)
- Ventas mensuales proyectadas (con crecimiento progresivo)
- Margen bruto por unidad
- Punto de equilibrio: ¿cuántas ventas necesitas para cubrir tus costos?

Herramientas que te pueden servir: Google Sheets con plantillas de flujo de caja

PASO 6: Itera con feedback real de los potenciales clientes

Preguntas de retroalimentación accionable:
- ¿Qué fue lo más útil de este producto/servicio?
- ¿Qué cambiarías o mejorarías?
- ¿Qué problema resolvió para ti?
- ¿Qué tan probable es que lo recomiendes? (Escala 0–10)
- Si no compraste, ¿qué te detuvo?
- ¿Qué haría que lo compres sin dudar?

Revisa si:
- ¿Hay patrones de objeciones?
- ¿Hay una funcionalidad que nadie usa?
- ¿Piden siempre lo mismo?

Itera rápido: Mejora solo lo necesario. No perfecciones algo que aún no está validado.

Validar tu idea no es algo que haces una vez. Es una forma de pensar.
Con estos 6 pasos vas a evitar lanzar un producto que nadie quiere, ahorrar tiempo y dinero, y sobre todo, construir desde la realidad, no desde la fantasía.